



2025 年 9 月 10 日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

【累計 1,000 社突破】

売れるネット広告社グループ、SaaS『売れる D2C つくーる』が導入企業数の大台に到達！

～業界をリードする“成果再現型 SaaS”が、AI と越境 EC 対応で次なる成長フェーズへ～



売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、主力 SaaS サービス『売れる D2C つくーる』の導入企業数が累計 1,000 社を突破したことをお知らせいたします。

【市場トレンドと当社の役割】

国内 D2C 市場は年率二桁成長が続き、2027 年には数兆円規模に拡大する見通しです。一方で、広告費の高騰や新規顧客獲得効率の低下といった課題が顕在化しており、多くの企業が効率的で持続可能な成長手法を模索しています。当社はこれらの課題に応えるべく「成果報酬×SaaS×AI」という独自モデルを展開し、売上成長と利益確保を同時に実現する仕組みを提供してきました。こうした取り組みにより『売れる D2C つくーる』は業界を代表するプラットフォームとして確固たる地位を確立しています。

【導入効果と利用企業からの高評価】

『売れるD2C つくーる』は、十数年にわたり蓄積してきたダイレクトマーケティングの知見を標準化したサービスです。ランディングページ制作、広告運用、CRM 施策を一体化し、導入後には平均 CVR の顕著な向上や CPA の削減が報告されています。解約率も同業界平均を大幅に下回り、長期利用率の高さが信頼の証となっています。スタートアップから上場企業まで幅広い導入実績を持ち、成長ステージを問わず D2C 事業の成功を支える基盤となっています。

【SaaS プロダクトとしての強み】

『売れるD2C つくーる』は、D2C に特化したランディングページ制作支援ツールを起点に、最新システムと AI を組み合わせて進化した成果再現型 SaaS です。これまでに累計 2,600 回超の A/B テストを重ねて培ったノウハウを反映し、ROAS や CVR といった収益性指標の改善を実証済みです。この「成果の再現性」を武器に、大手企業から新興ブランドまで多様なプレイヤーに導入が広がっています。

01

D2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング 支援事業

売れるD2C つくーる

売れるネット広告社

売れるネット広告社

売れるD2Cつくーるの概要

最強の売れるノウハウ®でD2C(ネット通販)事業者の『ランディングページ』を最適化することで、ネット広告の費用対効果を改善し、売上を拡大するための主要な機能を有するクラウドサービス。

特長

“最強の売れるノウハウ®”の活用が可能

サービスモデル

ネット広告／ランディングページに特化したサブスクリプション型クラウドサービス

費用

月額14万9,800円
1クライアントあたりの月額費用、複数商品出品の場合は追加料金なし

01

D2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング 支援事業

売れるD2C つくーる

売れるネット広告社

売れるネット広告社

最強の売れるノウハウ®とは

当社で行ってきた2,600回以上の【A/Bテスト】の結果のうち10社中8社以上で費用対効果の改善があったノウハウの総称
なお、2,600回以上のノウハウも社内データベースに蓄積されサービス提供に活用。

最強の売れるノウハウ®とは

インターネット広告の費用対効果を改善するため
当社で行ってきた2,600回以上の【A/Bテスト】の結果のうち10社中8社以上で
費用対効果の改善があったノウハウの総称

2,600回以上の【A/Bテスト】の結果を蓄積

2,600回以上の【A/Bテスト】の結果を全社員がアクセスできる形でデータを蓄積している

データ

・期間
・クライアント名
・費用
・素材名
・各種効果測定指標

最新のノウハウを横展開

10社中8社以上で費用対効果の改善があったノウハウを最強の売れるノウハウ®と定義し、売れるD2Cつくーるに機能化し、すべてのクライアントに横展開

2

【今後の成長戦略：スケールと収益性の両立へ】

当社は今後、AI による広告配信やクリエイティブ自動最適化機能をさらに強化し、効率化と成果最大化を同時に実現します。さらに、グループが展開する越境 EC 事業と連携することで国内市場にとどまらず海外市場における D2C 支援も拡充し、グローバル展開を加速していきます。

当社は中期的に **ARR100 億円規模**の到達を目標に掲げ、持続的な収益成長と企業価値向上を実現してまいります。

以 上